

CALENDARIO CORSI 2023

THE FUND RAISING SCHOOL

DAL 1999
FORMIAMO
I FUNDRAISER
DI DOMANI

La scuola di fundraising di AICCON, la prima in Italia
a specializzarsi sulla raccolta fondi.

FUNDRAISINGSCHOOL.IT

 **aiccon**
cooperazione | non profit

**THE FUND
RAISING
SCHOOL**

A close-up portrait of a man with a beard and glasses, wearing a suit and a light-colored shirt. The image is overlaid with a semi-transparent orange and blue gradient. The man is looking directly at the camera with a slight smile.

“

Una strategia di fundraising trasformativa e sostenibile non si costruisce solo aggiornando e formando le competenze, ma **potenziando tutta l'organizzazione** in ottica di capacity building, rendendola più solida, più digitale, più aperta e trasparente e sempre più orientata a dimostrare i cambiamenti buoni che è in grado di generare per l'uomo e il pianeta. La proposta formativa di The FundRaising School mette al centro questa prospettiva: una proposta ampia e diversificata nei contenuti e nelle metodologie formative per venire incontro ai bisogni delle organizzazioni interessate ad investire nella figura dei **fundraiser come agenti di sostenibilità e innovazione sociale**.

”

Paolo Venturi, Direttore AICCON
e The FundRaising School

1

ESPERIENZA

Da oltre 20 anni formiamo i professionisti del fundraising. The FundRaising School è la prima scuola in Italia dedicata interamente alla raccolta fondi.

2

VISIONE

Un catalogo in costante aggiornamento che propone una visione sempre rinnovata del fundraising per cogliere sfide presenti e future, frutto del lavoro di AICCON e di un comitato scientifico formato da accademici e professionisti della raccolta fondi e del Terzo settore.

3

BEST PRACTICE

In un contesto che evolve velocemente, le esperienze, i casi studio e le testimonianze sono indispensabili per comprendere al meglio i concetti. I nostri docenti sono la nostra forza: professionisti della raccolta fondi che portano in aula la loro quotidianità!

4

DIDATTICA AUMENTATA

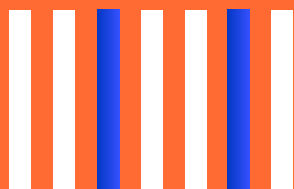
Una metodologia innovativa in grado di integrare in maniera strategica l'irrinunciabile dimensione relazionale con l'accessibilità e la personalizzazione del digitale, potenziando l'apprendimento.

5

COMPETENZE CERTIFICATE

The FundRaising School certifica le competenze acquisite attraverso i propri corsi con gli Open Badge, una forma innovativa e immediata per condividere i risultati raggiunti.

THE FUNDRAISING SCHOOL TI AIUTA A:



ACQUISIRE STRUMENTI E CONSAPEVOLEZZA

Costruire la tua cassetta degli attrezzi da fundraiser e migliorare le tue conoscenze



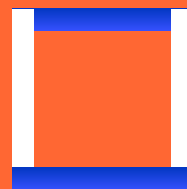
FIDELIZZARE I DONATORI

Strumenti e idee per identificare, coinvolgere e fidelizzare i tuoi donatori



SPERIMENTARE

Imparare e mettere in pratica sotto la guida di fundraiser professionisti



COSTRUIRE UN ECO-SISTEMA DI RELAZIONI

Sviluppare strategie che pongano al centro la relazione e che siano in grado di ricombinare una pluralità di risorse (e aspettative) per creare valore sociale



COSTRUIRE LA TUA COMMUNITY

Sviluppare il tuo network di professionisti e colleghi, ma anche trovare gli strumenti per accrescere la community della tua organizzazione

Nel 2022
The Fundraising School
ha formato
più di 170 persone;
5000 i partecipanti totali
dal 2000 ad oggi
che hanno preso parte
a 150 corsi di formazione
personalizzata.

Nel 2023, 21 docenti
cureranno i 9 corsi
a catalogo, di cui 5
in didattica aumentata.

OFFERTA FORMATIVA 2023

L'integrazione con il digitale (**Didattica Aumentata**) e la certificazione delle competenze (**Open Badge**) si confermano tratti distintivi anche del calendario 2023.

Un'offerta formativa progettata non tanto a partire da competenze specialistiche e settoriali, ma per promuovere nuove figure professionali certificate, a nostro avviso indispensabili per alimentare un approccio orientato all'impatto sociale nelle organizzazioni del Terzo settore e nei contesti in cui queste operano.



FIGURE PROFESSIONALI CERTIFICATE

FUNDRAISING MANAGER

Si occupa di raccogliere fondi per il raggiungimento della mission di una ONP e/o per la realizzazione di progetti specifici.

Predisporre, raccordandosi con la governance dell'organizzazione, un piano strategico pluriennale orientato al fundraising, definendo obiettivi e orizzonte temporale, selezionando gli strumenti per attivare, gestire e sviluppare una relazione con i donatori, siano essi individui, aziende o enti di erogazione.

CORSI

1. Fundraising Masterclass
2. Corporate Fundraising
3. Un corso a scelta tra:
 - Case for Support
 - Lasciti
 - Fundraising con le Fondazioni Internazionali
 - Fundraising e Impatto Sociale
 - Community Fundraising Tools

COMMUNITY FUNDRAISER

Figura professionale in grado di costruire e ingaggiare una community intorno allo scopo e alla missione di una ONP.

È in grado di attivare strumenti che siano al contempo di fundraising e di community building; è capace di innescare processi di coesione sociale e di mutuo riconoscimento per coinvolgere e attivare le comunità di riferimento di un'organizzazione non profit.

CORSI

1. Fundraising Masterclass
2. Community Fundraising Tools
3. Community Index

CULTURAL FUNDRAISER

Si occupa di raccogliere fondi per il raggiungimento della mission e/o per la realizzazione di progetti specifici di un'organizzazione culturale.

È in grado di riconoscere, valutare e attivare le diverse risorse a disposizione del settore culturale per creare quel funding mix necessario per la sostenibilità dei propri progetti. Sa riconoscere il valore sociale generato dalle attività e dai progetti portati avanti dalla propria organizzazione e darne evidenza in ottica di fundraising.

CORSI

1. Cultura e Fundraising
2. Fundraising e Impatto Sociale
3. Fundraising con le Fondazioni Internazionali

COME OTTENERE LA CERTIFICAZIONE

Pagando i tre corsi in un'unica soluzione avrai il 15% di sconto!

In esclusiva per tutti gli iscritti l'accesso ad una libreria di contenuti on demand in continuo aggiornamento con video, report e contenuti esclusivi curati da AICCON

CALENDARIO CORSI 2023

FUNDRAISING MASTERCLASS

in aula



Bertinoro(FC), 22-25 marzo

CULTURA E FUNDRAISING

online



Didattica aumentata, 8-15-19-22-26 maggio

CORPORATE FUNDRAISING

online



Didattica aumentata, 8-12-16 giugno

FUNDRAISING E IMPATTO SOCIALE

online e in aula



Didattica aumentata, 19-26 giugno
Bologna, 30 giugno

COMMUNITY FUND- RAISING TOOLS

in aula



Bologna, 21-22 settembre

CASE FOR SUPPORT

online



Didattica aumentata, 6-10-14 novembre

LASCITI

online



Didattica aumentata, 8-13-20-24 novembre

FUNDRAISING CON LE FONDAZIONI INTERNAZIONALI

in aula



Bologna, 17 novembre

COMMUNITY INDEX

in aula



Bologna, 1 dicembre



Fundraising Masterclass



Bertinoro, 22-25 marzo 2023
€ 600 + IVA

L'indispensabile formazione per ogni fundraiser

Da che parte iniziare? Un corso residenziale e intensivo in una location d'eccezione per comprendere l'ABC della raccolta fondi e porre le basi per la tua carriera da fundraiser.

Cultura e Fundraising



Didattica Aumentata, 8-15-19-22-26 maggio 2023

€ 400 + IVA

Strumenti di sostenibilità per le organizzazioni culturali e creative

Come coinvolgere nuove categorie di sostenitori da affiancare ai finanziamenti pubblici per il settore culturale?

- ◆ 14 episodi formativi on demand
- 5 lezioni in diretta streaming
- ◆ keynote di chiusura a cura del prof. Sacco
- accesso alla piattaforma per 2 mesi

Corporate Fundraising



Didattica Aumentata, 8-12-16 giugno 2023

€ 300 + IVA

Costruire relazioni con le imprese

Come andare oltre la sponsorship e costruire partnership di lungo periodo con le aziende?

- ◆ 3 episodi formativi on demand
- 3 incontri in diretta streaming
- ◆ accesso alla piattaforma per 2 mesi

Fundraising e Impatto Sociale



Didattica Aumentata, 19-26 giugno 2023

Bologna, 30 giugno 2023

€ 400 + IVA

Strumenti di valutazione e accountability per la raccolta fondi

Come valutare e comunicare l'impatto sociale generato dalla tua organizzazione? Valutare e comunicare l'impatto sociale è oggi fondamentale per accrescere le donazioni tanto da enti filantropici, quanto da individual donors.

◆ 2 incontri in diretta
streaming ed episodi
on demand

■ 1 laboratorio
d'aula

◆ esercitazioni
pratiche

■ networking
e confronto

Community Fundraising Tools



Bologna, 21-22 settembre 2023

€ 300 + IVA

Come attivare e coinvolgere la propria community?

La community e la relazione sono il fulcro della raccolta fondi, così come il fundraising è uno strumento di community building. Scopriamo insieme gli strumenti per crearle e rafforzarle.

Case for Support



Didattica Aumentata, 6-10-14 novembre 2023

€ 300 + IVA

**Guida alla costruzione di un case for support efficace
a supporto della tua strategia di raccolta fondi**



3 episodi
formativi
on demand



un'esercitazione



accesso alla
piattaforma
per 2 mesi

Lasciti



Didattica Aumentata, 8-13-20-24 novembre 2023

€ 300 + IVA

**Chi lo dice che le piccole organizzazioni non possono
fare una campagna lasciti?**

Un percorso online per acquisire competenza e consapevolezza rispetto a questo strumento spesso giudicato erroneamente “non accessibile”.



6 episodi
formativi
on demand



5 incontri
in diretta
streaming



un'esercitazione
pratica



accesso alla
piattaforma
per 2 mesi

Fundraising con le Fondazioni Internazionali

Bologna, 17 novembre 2023

€ 400 + IVA

Intercettare finanziamenti all'estero

Sai che puoi richiedere contributi anche a fondazioni non italiane? Il corso aiuta i fundraiser a guardare oltre i confini, a individuare e saper cogliere le opportunità offerte a livello internazionale per il finanziamento di progetti dal forte valore sociale aggiunto.

Community Index

Bologna, 1 dicembre 2023

€ 300 + IVA

Strumenti per valorizzare la relazione con le comunità

Il corso ti guiderà all'uso dello strumento del Community Index per osservare e valutare la rilevanza e la qualità della relazione tra un'organizzazione e la/e sua/e comunità di riferimento.

OPEN BADGE



All'interno di un mercato sempre più attento alle competenze, oggi più che mai è fondamentale valorizzare i processi di apprendimento formale e informale e le *soft skill* acquisite nei differenti contesti.

Per questo The FundRaising School dal 2021 ha deciso di adottare un **sistema di certificazione digitale che valorizzi le competenze acquisite attraverso i propri corsi.**

Partecipando ai corsi della Scuola sarà possibile ottenere un OPEN BADGE: una forma innovativa e immediata di condivisione dei traguardi raggiunti, una certificazione digitale di conoscenze, abilità e competenze acquisite, facile da verificare, condividere e da includere nel proprio curriculum.

Uno strumento in più che The FundRaising School mette a disposizione per valorizzare il tuo portfolio di competenze in ottica di apprendimento continuo e supportare la tua crescita professionale.

La didattica aumentata  permette di studiare con i propri ritmi attraverso una piattaforma.

Prevede contenuti "on demand" e una biblioteca di materiali insieme a incontri live di confronto con i docenti, in aula o in diretta.

Apprendere in didattica aumentata dà tempo per riflettere, elaborare le nozioni e sperimentare.



FORMAZIONE PERSONALIZZATA

CORSI SU MISURA PER LA TUA ORGANIZZAZIONE

A partire da un'approfondita analisi dei bisogni formativi, la Scuola mette a disposizione la sua **esperienza** ed il suo **team di professionisti** per sviluppare **percorsi personalizzati** progettati insieme all'organizzazione, personalizzando contenuti e metodologie didattiche.



I VANTAGGI DELLA FORMAZIONE PERSONALIZZATA:

un corso progettato insieme per **rispondere alle esigenze della tua organizzazione**, a partire da un'analisi dei fabbisogni formativi;

formazione delle risorse interne, **efficace alternativa a consulenze** sul tema del fundraising;

accreditamento e certificazione della Scuola riconosciute come elementi distintivi e qualificanti delle realtà del Terzo settore a livello nazionale;

organizzazione flessibile dei moduli presso la tua sede di lavoro;

Prendi spunto dai percorsi che abbiamo realizzato e richiedi un corso ad hoc per la tua organizzazione:

- **orientamento al fundraising**
- **fundraising e impatto sociale**
- **digital fundraising e crowdfunding**
- **cultura e fundraising**
- **fundraising per lo sport**
- **inbound marketing per il non profit**
- **fundraising per la rigenerazione urbana**

COSTRUIAMO INSIEME IL PERCORSO!

Compila la **scheda di richiesta** sul sito della Scuola, sarai richiamato al più presto.

Per ulteriori informazioni:

Giorgia Perra - tel: 0543 374694 - mail: giorgia.perra3@unibo.it

DOCENTI



NATASCIA ASTOLFI
Consulente di fundraising



MARTINA BACIGALUPI
Consulente di fundraising
Docente Università di Bologna
Diretrice Fondazione De Gasperi



FRANCESCA BATTISTONI
Co-fondatrice Social Seed



ROGER BERGONZOLI
Fundraising Development
Fondazione Soleterre



GIORGIA BONAGA
Esperta di valutazione di impatto
sociale, Docente Università di Bologna



SILVIA CAPOTORTO
Senior Business Development
Manager AIRC, Associazione
Italiana per la Ricerca sul Cancro



LUCA DE BENEDICTIS
AICCON Ricerca, Referente area
Social Finance



CRISTINA DELICATO
Direttore Comunicazione Marketing
e Raccolta Fondi Fondazione Smile
House



CATIA DROCCO
Professionista e consulente
di fundraising



FABRIZIO FARINELLI
Chief Fundraising Officer
Fondazione Patrizio Paoletti



MARA GARBELLINI
Responsabile Comunicazione,
Raccolta fondi Fondazione Istituto
Sacra Famiglia



MARIACARLA GIUGLIANO
Digital Content & Social Media
Coordinator Medici Senza Frontiere



MARIANNA MARTINONI
Consulente ed esperta di
fundraising culturale



SERENA MICCOLIS
AICCON Ricerca, Referente area
Social Impact



PIER LUIGI SACCO
Direttore Scientifico The FundRaising
School, Università degli Studi
"G. D'Annunzio" Chieti-Pescara



PAOLO VENTURI
Direttore The FundRaising School
e AICCON



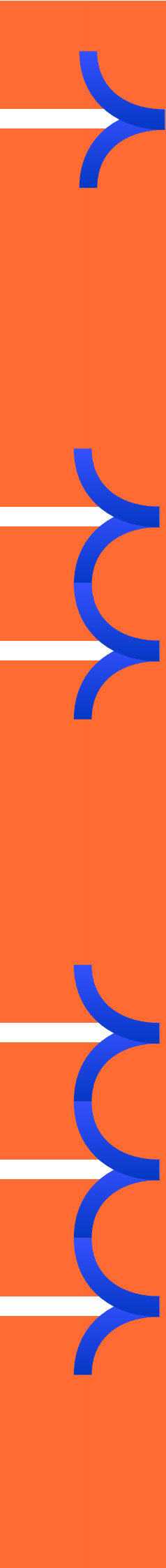
VALERIA VITALI
Fondatrice Rete del Dono



STEFANO ZAMAGNI
Presidente della Pontificia
Accademia delle Scienze Sociali



FLAVIANO ZANDONAI
Open Innovation Manager Gruppo
cooperativo CGM



INFO

MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Per iscriversi, compilare la scheda di iscrizione online disponibile sul sito www.fundraisingschool.it

I corsi sono a numero chiuso, pertanto l'iscrizione si intende perfezionata solo con il versamento della quota che dovrà avvenire entro 7 giorni dall'iscrizione.

Le condizioni contrattuali sono disponibili sul sito www.fundraisingschool.it

SCONTI SULLA QUOTA D'ISCRIZIONE AI SINGOLI CORSI

Sconto 10%:

- per chi ha già partecipato ai nostri corsi
- Soci AICCON
- Cooperative aderenti a Confcooperative, Legacoop e AGCI
- Tre o più persone appartenenti alla stessa organizzazione
- Organizzazioni aderenti al Forum Terzo Settore
- Organizzazioni Socie IID ed a quelle facenti parti di IO DONO SICURO
- Studenti Universitari
- Soci ASSIF

I corsi di The FundRaising School sono finanziabili con voucher FON.COOP.

Per ulteriori informazioni: www.foncoop.coop;
numero verde 800912429

CONTATTI

The FundRaising School
c/o Università di Bologna - Scuola di Economia e Management

Sede di Forlì, P.le della Vittoria 15, 47121 Forlì

Tel. 0543 374694
WhatsApp - 3287865964
ecofo.aiccon@unibo.it
www.fundraisingschool.it

